

IX CONGRESO ESPAÑOL DE SOCIOLOGÍA

PODER, CULTURA Y CIVILIZACIÓN
Barcelona, del 13 al 15 de septiembre de 2007



Codina, N., y Pestana, J. V. (2007-Septiembre). *Los despachos de abogados ante los cambios socioprofesionales. Un análisis psicosocial*. Comunicación presentada en el IX Congreso Español de Sociología: Poder, cultura y civilización. Barcelona.

Organiza:



Sede:



UNIVERSITAT DE BARCELONA



Edifici Històric
Universitat de Barcelona
Gran Via de les Corts Catalanes, 585
08007 Barcelona

En colaboración con:



Facultat de Geografia i Història
i Facultat de Filosofia
Universitat de Barcelona
Montalegre, 6
08001 Barcelona

TÍTULO: Los despachos de abogados ante los cambios socioprofesionales. Un análisis psicosocial

GRUPO DE TRABAJO: 22. Psicología Social

AUTORES:

Nuria Codina
Universidad de Barcelona
Departamento de Psicología Social
Passeig de la Vall d'Hebron, 171 – Ed. Ponent
08035 Barcelona
Tel.: 93 312-51-75. Fax: 93 402-13-66
Correo electrónico: ncodina@ub.edu

José Vicente Pestana
Il·lustre Col·legi d'Advocats de Barcelona
Comissió de Prospectives Socioprofessionals
C/Mallorca, 283
08037 Barcelona
Tel.: 93 601-12-40. Fax: 93 487-15-89
Correo electrónico: jvpestanda@icab.cat

RESUMEN

El despacho de abogados constituye una piedra angular del ejercicio de la abogacía, profesión que en los últimos años se ha visto influenciada por cambios en las demandas de la sociedad y el perfil de los propios letrados (Codina y Pestana, 2006; García González, 2002). Cuestiones como la dimensión del despacho y su organización, la gestión de las relaciones interpersonales con sus clientes o los planes a futuro han sido objeto de diversas reflexiones (Espinós i Borràs de Quadras, 1994; Mullerat, 2001; Vázquez Sotelo, 1991); sin embargo, era necesaria una aproximación complementaria, que permitiera conocer empíricamente aspectos como los mencionados. En esta sensibilidad, el Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona (ICAB), desde la Comisión de Prospectivas Socioprofesionales, ha llevado a cabo el Estudio de la Profesión de la Abogacía (Codina, 2006a y b). A partir de esta investigación, en este trabajo se presentan las principales características de 398 despachos de abogados (muestra representativa obtenida por azar de la base de datos del ICAB); específicamente, se describen los aspectos sobre los cuales se fundamentan los despachos en la actualidad y las previsiones de evolución de los mismos — en función de variables como el tamaño y la antigüedad del despacho, así como la proporción de hombres y mujeres en su composición y dirección. El análisis de los componentes principales (rotación Varimax) de los aspectos mencionados permite valorar las diferentes actitudes ante los cambios socioprofesionales de la abogacía según el tipo de despachos.

INTRODUCCIÓN

El estudio de las profesiones en el contexto de su ejercicio ofrece indicadores sobre el desarrollo actual y las posibilidades futuras de las mismas. Con respecto a la abogacía, ésta ha observado un conjunto de cambios en los que convergen nuevas demandas sociales y la alteración de los patrones o perfiles más o menos estereotipados de sus profesionales (Codina y Pestana, 2006; Heinz et al., 2001 —y desde el ámbito jurídico: Cremades, 1995; Espinós i Borràs de Quadras, 1994). Pero los citados cambios no se restringen a las dimensiones social o individual de una carrera o sector; en el caso de la profesión legal, los despachos de abogados han constituido el objeto de reflexiones orientadas a dilucidar su sentido u orientación en tanto agrupaciones, organizaciones o empresas (p. ej., Cortés Domínguez, 1994; García González, 2002; Mullerat, 2001; Pérez Luño, 1994; Vázquez Sotelo, 1994).

De los análisis y recomendaciones sobre los despachos de abogados, generalmente realizados por conocidos profesionales del sector, se desprende la necesidad de una aproximación que dé cuenta empíricamente de los cambios en estas organizaciones; esta sensibilidad queda justificada por el hecho de ser los despachos de abogados el contexto en el que trabaja el 75,2% de quienes ejercen la abogacía (Codina, 2006a). Dicho de otro modo, el estudio socioprofesional de los despachos de abogados permite radiografiar la principal salida laboral de los letrados y, al mismo tiempo, complementar los argumentos esgrimidos sobre este contexto profesional. A este respecto, se llevó a cabo una investigación en la que se entrevistó a una muestra representativa de despachos de abogados —específicamente, quienes respondieron a la entrevista fueron los responsables de los mismos (Codina, 2006b); esta investigación forma parte del Estudio de la Profesión de la Abogacía, realizado desde la Comisión de Prospectivas Socioprofesionales del Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona (ICAB); en paralelo al trabajo de los despachos, se realizó una investigación con una muestra de 610 profesionales ejercientes; v. Codina, 2006a).

La información que se desglosa en los apartados siguientes comprende parte de la citada investigación sobre los despachos de abogados. Con esta síntesis se aspira, por una parte, a describir los aspectos sobre los cuales se fundamentan los despachos en la actualidad y las previsiones de evolución de los mismos; ambos aspectos se valoran en

función de variables como el tamaño y la antigüedad del despacho, así como la proporción de hombres y mujeres en su composición y dirección. Por otra parte, el análisis de los resultados obtenidos, desde una perspectiva psicosocial, pretende poner de manifiesto los cambios socioprofesionales en los despachos de abogados, las diferentes actitudes ante éstos y sus principales implicaciones.

LOS DESPACHOS SEGÚN SU ANTIGÜEDAD Y COMPOSICIÓN. LAS DIFERENCIAS ENTRE ABOGADOS Y ABOGADAS

Los despachos estudiados pueden caracterizarse de acuerdo con su antigüedad y composición; específicamente, nos referimos a los años transcurridos desde la fundación del despacho, al número de abogados que lo componen y las proporciones de hombres y mujeres entre los titulares y los no titulares. Desde una perspectiva más general, estas variables permiten aproximarse a la trayectoria, el tipo y volumen de los despachos, además de pulsar la cuestión del género en este ámbito del ejercicio profesional de la abogacía.

Como puede observarse en el Cuadro 1, la mayoría de los despachos estudiados se ha establecido hace pocos años. En concreto, la mitad (51,3%) se ha fundado hace una década o menos; asimismo, una cuarta parte de la muestra (25,1%) la conforman despachos que tienen entre 10 y 20 años de antigüedad. Consecuentemente, sólo el 23,6% de los despachos analizados se ha establecido hace más de 20 años. Con respecto a número de abogados por despacho, y tal como puede verse en el mismo Cuadro 1, la tendencia predominante es la del despacho pequeño, es decir, del tipo unipersonal (42,7%), o aquél que incluye entre 2 y 5 letrados (44,7%). Los despachos entre 6 y 10 abogados constituyen el 8,8% de la muestra, en tanto que aquéllos con más de 10 profesionales representan el 3,8% del total de despachos estudiados. El análisis conjunto de la antigüedad del despacho y el número de abogados que lo integran no señala una tendencia significativa entre ambas variables en la muestra estudiada.

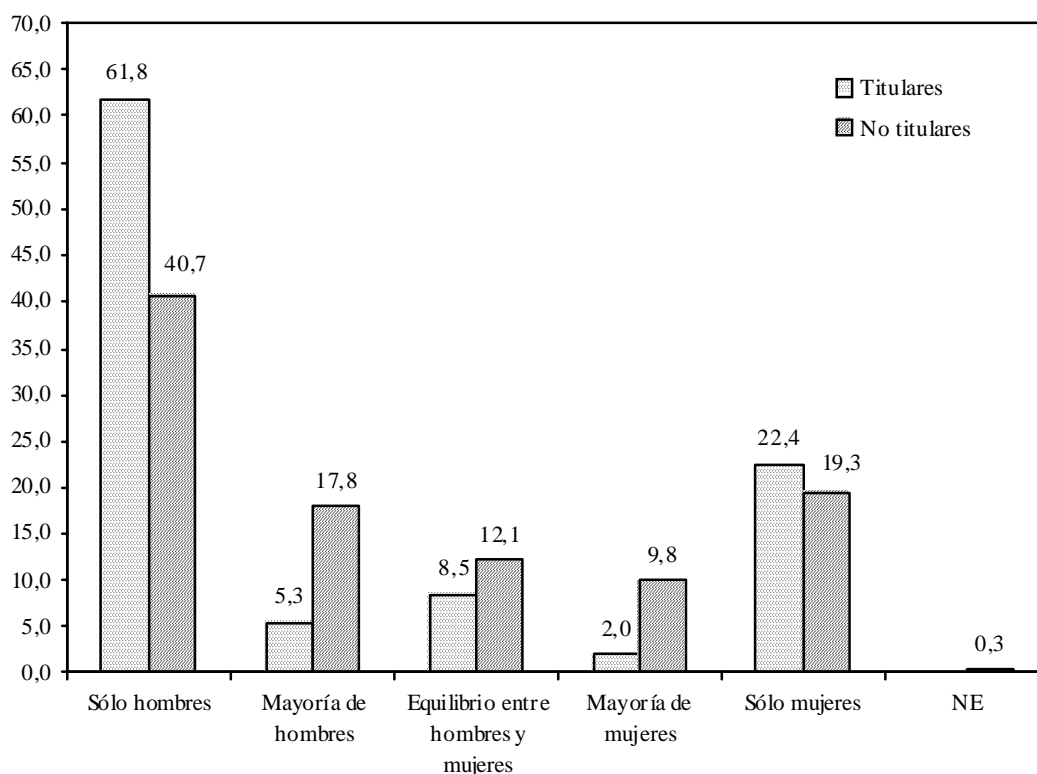
CUADRO 1.

TIPOS DE DESPACHOS ESTUDIADOS ($n = 398$)

Característica	n	%
Tiempo transcurrido desde su fundación		
Menos de un año	3	0,8
Entre 1 y 3 años	73	18,3
Entre 3 y 6 años	39	9,8
Entre 6 y 10 años	89	22,4
Entre 10 y 15 años	63	15,8
Entre 15 y 20 años	37	9,3
Entre 20 y 30 años	49	12,3
Más de 30 años	45	11,3
Número de abogados		
Un/a abogado/a	170	42,7
De 2 a 5 abogados/as	178	44,7
De 6 a 10 abogados/as	35	8,8
Más de 10 abogados/as	15	3,8

En lo que respecta a las proporciones de hombres y mujeres entre los letrados titulares y no titulares, la Figura 1 permite comparar las relaciones entre ambos sexos y la posición en el despacho. De los titulares, el 61,8% son sólo hombres, proporción que casi triplica a la de los despachos en los que las mujeres son titulares en exclusiva (22,4%); la paridad entre ellos y ellas sólo está presente en el 8,5% de los despachos. Cuando se trata del resto de abogados (i.e., que no son titulares), la mayoría de éstos son hombres de manera exclusiva (40,7%) o mayoritaria (17,8%); en un 19,3% de los despachos trabajan sólo mujeres, y éstas son mayoría en un 9,8% de los casos. Los despachos en que la distribución entre abogados y abogadas no titulares es paritaria corresponden al 12,1%.

FIGURA 1. RELACIONES ENTRE HOMBRES Y MUJERES
EN LOS/AS ABOGADOS/AS TITULARES Y NO TITULARES QUE TRABAJAN EN LOS DESPACHOS



La composición de los despachos en función de estas proporciones de hombres y mujeres —titulares y no titulares— ofrece diferencias significativas ($p < ,000$) según el número de abogados por despacho (Cuadro 2). Por lo que se refiere a los titulares, la mayor proporción en la que predomina exclusivamente del sexo masculino se observa en los despachos entre 6 a 10 abogados (71,4%), seguidos de los despachos unipersonales (67,1%); es en estos despachos con un único profesional donde las mujeres alcanzan la mayor proporción del conjunto (32,9%). En líneas generales, la paridad entre ambos sexos oscila, para la muestra estudiada, entre un 11,4% (despachos de 6 a 10 profesionales) y un 13,5% (despachos de 2 a 5 abogados/as).

En relación con los abogados no titulares, es en los despachos entre 2 y 5 abogados donde se observa la tendencia más acentuada hacia: la paridad entre hombres y mujeres (23,0%); al predominio de éstas en el conjunto (15,2%); o bien, a la presencia absoluta entre todos los profesionales del despacho (11,8%). En el caso de los despachos grandes —con más de 10 abogados/as—, las mujeres predominan entre quienes no son titulares (40,0%).

CUADRO 2. COMPOSICIÓN DE LOS DESPACHOS SEGÚN EL NÚMERO DE ABOGADOS/AS
Y LAS PROPORCIONES ENTRE HOMBRES Y MUJERES (TITULARES Y NO TITULARES)

Número de abogados/as	Proporciones entre hombres y mujeres											
	Sólo hombres		Mayoría de hombres		Equilibrio entre hombres y mujeres		Mayoría de mujeres		Sólo mujeres		No especifica	
	Titulares	No titulares	Titulares	No titulares	Titulares	No titulares	Titulares	No titulares	Titulares	No titulares	Titulares	No titulares
Un/a abogado/a	67,1	—	—	—	—	—	—	—	32,9	—	—	—
De 2 a 5 abogados/as	56,7	26,4	7,3	23,6	13,5	23,0	3,9	15,2	18,5	11,8	—	—
De 6 a 10 abogados/as	71,4	2,9	14,3	68,6	11,4	11,4	2,9	17,1	—	—	—	—
Más de 10 abogados/as	53,3	—	20,0	33,3	13,3	20,0	—	40,0	13,3	—	—	6,7

Nota. p < ,000

Esta situación entre abogados y abogadas (titulares o no) permite precisar las características de la incorporación de la mujer al ejercicio de la abogacía en el despacho profesional (cf. Codina, 2006a; Codina y Pestana, 2007). Así, se observa que la citada incorporación, por una parte se ha concentrado fundamentalmente en la participación como no titulares en los grandes despachos; y por otra parte ha corrido por cuenta de las abogadas que se han establecido solas. Asimismo, los despachos entre 2 y 5 abogados ofrecen la imagen más flexible con respecto a la mujer como profesional en ascenso dentro de un entorno laboral cuyas posiciones más importantes suelen estar ocupadas por hombres.

LA FUNDAMENTACIÓN Y LOS DESARROLLOS DE LOS DESPACHOS DE ABOGADOS: VISIONES ACTUALES Y PROSPECTIVAS

En su funcionamiento, los despachos de abogados ponen de manifiesto —de manera más o menos explícita— los aspectos sobre los cuales se fundamentan, sus prioridades y orientaciones de futuro. Valorar estos aspectos, relacionándolos con los distintos tipos de despachos, ofrece indicadores sobre la sensibilidad de estas agrupaciones profesionales; así, la visión ofrecida por los responsables de los despachos estudiados

permite avizorar parte de los elementos que conforman la cultura de estas organizaciones. En concreto, en este apartado consideramos los resultados obtenidos con respecto a elementos sobre los cuales se fundamenta el despacho, las propuestas de cambio a corto o mediano plazo, y las previsiones a largo plazo con respecto a la evolución de la organización. En cada caso, los análisis factoriales de componentes principales con rotación Varimax destacan las cuestiones nucleares en el presente y futuro de los despachos de abogados; estos resultados se complementan con información adicional que precisa si en las puntuaciones factoriales obtenidas se observan diferencias significativas según las características de los despachos (i.e., la antigüedad, el número de abogados, y las proporciones de hombres y mujeres entre titulares y no titulares).

De los elementos sobre los cuales se fundamentan los despachos (Cuadro 3), destacan como más importantes —i. e., con la mayor media aritmética (entre paréntesis)— la calidad de servicio (3,526) y la especialización en distintas ramas del derecho (3,101); a éstos les siguen el responder a las nuevas necesidades del mercado (2,821) y ofrecer precios competitivos a los clientes (2,554). El otro extremo, esto es, el de los elementos valorados como menos importantes, comprende el *marketing* (1,574), la oferta de servicios complementarios al ámbito legal (2,040) y la tradición (2,169). Asimismo, cabe añadir los elementos en los cuales se observa divergencia de opiniones —de acuerdo con las desviaciones típicas obtenidas: las ya mencionadas tradición y oferta de servicios complementarios.

Al introducir estos elementos sobre los cuales se fundamentan los despachos de abogados en el análisis factorial de componentes principales, se ponen de manifiesto cuatro factores, que en conjunto explican el 57,764% del total de la varianza (Cuadros 4 y 5). Un primer factor comprende: la especialización, las nuevas tecnologías, la calidad de servicio, la gestión organizativa, y el responder a las nuevas necesidades del mercado. El segundo factor lo conforman: la multidisciplinariedad, la oferta de servicios complementarios y el *marketing*. Los dos factores restantes corresponden a otros tantos elementos, respectivamente, la tradición y los precios competitivos. Por lo que se refiere a los dos factores más importantes del conjunto, en el primer caso aparece un perfil de despacho más centrado en servicios legales plurales, tecnificados, organizados y de calidad, sensibles a las demandas del mercado; y en el segundo caso, un perfil que prioriza la diversificación de la oferta tanto en los servicios como en las disciplinas que

acoge el despacho, así como una apuesta por la promoción de los mismos. Finalmente, y tal como se observa en el mismo Cuadro 5, las comunilidades o autovalores iniciales y extraídos describen un grado de explicación moderado que la estructura del factorial ofrece de los elementos sobre los que se fundamentan los despachos —cabe exceptuar a este respecto la tradición y los precios competitivos, cuyos elevados valores obedecen al hecho de ser factores con indicadores únicos (y no a una agrupación de éstos).

CUADRO 3.

ELEMENTOS SOBRE LOS CUALES SE FUNDAMENTAN LOS DESPACHOS

Elementos	<i>M</i>	<i>DT</i>
Tradición	2,169	1,084
Gestión organizativa	2,431	0,920
Nuevas tecnologías	2,486	0,895
Responder a las nuevas necesidades del mercado	2,821	0,844
Calidad de servicio	3,526	0,543
Especialización	3,101	0,839
Multidisciplinariedad	2,531	0,999
Oferta de servicios complementarios	2,040	1,044
<i>Marketing</i>	1,574	0,806
Precios competitivos	2,554	0,878

Nota. Las medias refieren las siguientes opciones de respuesta: 1 = *nada*, 2 = *poco*, 3 = *bastante* y 4 = *mucho*.

Del conjunto de factores que condensan la información sobre los aspectos en que se fundamentan los despachos, destaca el segundo de éstos, es decir, aquél que contempla la multidisciplinariedad, la oferta de servicios complementarios y el *marketing*. Este conjunto de elementos se observa fundamentalmente en los despachos que tienen más de 10 abogados, y en menor cuantía entre los despachos entre 6 y 10 letrados ($p < .050$). por lo que se refiere al factor de tradición, éste se encuentra presente —como cabe esperar— en los despachos que tienen 20 y más años de antigüedad.

CUADRO 4.

VARIANZA TOTAL EXPLICADA PARA
LOS ELEMENTOS SOBRE LOS CUALES SE FUNDAMENTAN LOS DESPACHOS

Varianza total explicada						
Componente	Autovalores iniciales			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	2,334	23,344	23,344	1,849	18,487	18,487
2	1,338	13,378	36,722	1,766	11,657	36,144
3	1,084	10,840	47,562	1,101	11,011	47,155
4	1,020	10,203	57,764	1,061	10,609	57,764
Método de extracción: Análisis de Componentes principales						

CUADRO 5.

MATRIZ DE COMPONENTES ROTADOS Y COMUNALIDADES PARA
LOS ELEMENTOS SOBRE LOS CUALES SE FUNDAMENTAN LOS DESPACHOS

Matriz de componentes rotados					
	Componente				Comunalidades
	1	2	3	4	
Especialización	0,608	-0,442	-0,108	0,094	0,586
Nuevas tecnologías	0,607	0,310	0,007	0,016	0,465
Calidad de servicio	0,597	-0,027	0,001	-0,036	0,359
Gestión organizativa	0,591	0,214	0,286	0,142	0,497
Responder a las nuevas necesidades del mercado	0,551	0,406	-0,260	-0,054	0,539
Multidisciplinariedad	-0,047	0,746	0,152	0,086	0,590
Oferta de servicios complementarios	0,191	0,661	-0,096	-0,087	0,490
Marketing	0,243	0,517	-0,292	0,292	0,497
Tradición	0,048	-0,021	0,907	-0,004	0,825
Precios competitivos	0,012	0,022	0,010	0,963	0,928

Las propuestas de cambio que consideran los despachos estudiados (Cuadro 6) ofrecen medias alrededor de los valores intermedios, lo que denota un interés más bien bajo en la introducción de modificaciones a corto o mediano plazo en los despachos. No obstante, se prioriza el ser receptivo a diversas propuestas (2,251) y la creación de alianza con otros despachos —sea para aumentar las especializaciones cubiertas (1,869) o ampliar la cobertura geográfica de la organización (1,358). En contrapartida, las propuestas que generan un menor interés son el cierre del despacho (1,103) o su absorción por otro (1,108). Con respecto a las desviaciones típicas como indicadores de divergencias, éstas son más acentuadas al valorar la receptividad hacia otras propuestas y la creación de alianzas con otros despachos para aumentar las especializaciones en el ámbito del derecho.

CUADRO 6.

PROPUESTAS DE CAMBIO A CORTO O MEDIANO PLAZO QUE CONSIDERAN LOS DESPACHOS

Propuestas	<i>M</i>	<i>DT</i>
Abrir un despacho nuevo	1,466	0,886
Dividir el despacho	1,121	0,427
Fusionarse con otro despacho (más especializaciones)	1,451	0,826
Fusionarse con otro despacho (ámbito geográfico más amplio)	1,358	0,747
Crear alianza con otro despacho (más especializaciones)	1,869	1,042
Crear alianza con otro despacho (ámbito geográfico más amplio)	1,693	0,959
Ser absorbido por otro despacho	1,108	0,439
Cerrar el despacho	1,103	0,435
Ser receptivos a otras propuestas	2,251	1,105

Nota. Las medias refieren las siguientes opciones de respuesta: 1 = *nada*, 2 = *poco*, 3 = *bastante* y 4 = *mucho*.

Estas propuestas de cambio a corto o mediano plazo en los despachos de abogados se reducen fundamentalmente a tres factores, que explican un 58,939% de la varianza (Cuadro 7). En concreto, y tal como se muestra en el Cuadro 8, el primer factor agrupa

las distintas posibilidades de alianza o fusión y la absorción por otro despacho; a continuación, la receptividad hacia otras propuestas aparece como el segundo factor (con un único indicador); el tercer factor comprende el cierre del despacho (en sentido negativo), la apertura de otro o la división del ya existente. En otras palabras, el primer factor refiere previsiones del despacho en relación con otros, en tanto que el tercer factor se centra en el propio despacho sin que entren en consideración vinculaciones varias. Finalmente, el Cuadro 8 también nos muestra los mayores niveles de explicación del factorial en los indicadores referidos a la fusión con otros despachos, al cierre del despacho o a las alianzas con miras a la presencia en un ámbito geográfico más amplio.

CUADRO 7.

VARIANZA TOTAL EXPLICADA PARA LAS

PROPUESTAS DE CAMBIO A CORTO O MEDIANO PLAZO QUE CONSIDERAN LOS DESPACHOS

Varianza total explicada						
Componente	Autovalores iniciales			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	3,055	33,940	33,940	2,774	30,823	30,823
2	1,191	13,235	47,175	1,341	14,902	45,725
3	1,059	11,764	58,939	1,189	13,214	58,939

Método de extracción: Análisis de Componentes principales

En las orientaciones a futuro de los despachos de abogados (Cuadro 9), las medias más altas corresponden a fortalecer la fidelidad (3,152) o aumentar la cartera de clientes (3,005), incrementar el volumen de facturación (3,053), invertir en nuevas tecnologías (2,605) y mejorar las infraestructuras (2,323). El caso contrario, es decir, las previsiones futuras que generan menor interés en el conjunto de la muestra de despachos son reducir la plantilla de abogados (1,038) y no abogados (1,046), disminuir los horarios manteniendo los servicios (1,213), suscribir o ampliar las pólizas de responsabilidad civil para casos concretos (1,468) y fomentar la formación de los abogados (1,623). Por lo que se refiere a las desviaciones típicas, las mayores corresponden a las valoraciones de la promoción de la imagen del despacho, la especialización de los ámbitos de

competencia o más allá del terreno jurídico, y la antes mencionada mejora de las infraestructuras.

CUADRO 8.

MATRIZ DE COMPONENTES ROTADOS Y COMUNALIDADES PARA LAS
PROPUESTAS DE CAMBIO A CORTO O MEDIANO PLAZO QUE CONSIDERAN LOS DESPACHOS

Matriz de componentes rotados				
	Componente			
	1	2	3	Comunalidades
Fusionarse con otro despacho (ámbito geográfico más amplio)	0,864	-0,003	0,160	0,771
Fusionarse con otro despacho (más especializaciones)	0,834	-0,149	0,086	0,726
Crear alianza con otro despacho (ámbito geográfico más amplio)	0,670	0,461	0,036	0,663
Crear alianza con otro despacho (más especializaciones)	0,658	0,380	0,129	0,595
Ser absorbido por otro despacho	0,568	0,131	-0,383	0,486
Ser receptivos a otras propuestas	-0,007	0,868	-0,013	0,753
Cerrar el despacho	0,047	0,095	-0,785	0,627
Abrir un despacho nuevo	0,204	0,414	0,531	0,495
Dividir el despacho	0,289	0,102	0,306	0,188

El análisis factorial de estas prospecciones muestra seis factores, que explican el 55,377% de la varianza (Cuadro 10). De los factores que conforman estas orientaciones de los despachos a futuro (Cuadro 11), el primero refiere la consolidación de los aspectos económicos (clientes y facturación), a lo que acompañan las inversiones en la imagen del despacho, sus infraestructuras, las nuevas tecnologías y la formación de sus abogados. El segundo factor comprende los cambios en la gestión del despacho con respecto a sus ámbitos de competencia, distribución de responsabilidades y aumento de la plantilla de abogados. Los factores restantes condensan aspectos más concretos del quehacer del despacho: las pólizas de responsabilidad civil (tercer factor); la disminución de trabajadores (abogados y no abogados —cuarto factor); la reducción de gastos y, al mismo tiempo, aumentar los profesionales no abogados y ampliar la

orientación del despacho más allá de lo estrictamente jurídico (quinto factor); y, finalmente, la disminución de honorarios sin que ello afecte los servicios del despacho sintetiza la característica principal del sexto factor. A excepción de este último factor, y por lo que se refiere a las comunales, se observan niveles moderados de explicación.

De los factores observados con respecto a las orientaciones a futuro de los despachos, los factores 2 y 3 están relacionados significativamente con características de los despachos. Específicamente, en los despachos con más de 10 abogados es mayor la sensibilidad hacia la diversificación de los ámbitos de competencia del despacho, el aumento de la plantilla y la reorganización de ésta ($p < 0,001$). Por lo que respecta a la suscripción de pólizas, esta preocupación está presente en aquellos despachos cuya titularidad es compartida entre mujeres y hombres, si bien con mayoría de éstos respecto a aquéllas ($p < 0,006$).

CONCLUSIONES

Los resultados analizados ofrecen un perfil socioprofesional de los despachos de abogados en los que predomina el despacho pequeño y de reciente constitución. Además, se observa una incorporación de la mujer que se circunscribe básicamente a la condición de abogada no titular de despachos grandes, si bien en despachos entre 2 y 5 abogados aparece cierta flexibilidad con respecto a las abogadas como profesionales en ascenso —sin obviar que la paridad entre hombres y mujeres suele ser una tendencia poco común en este sector de la profesión jurídica. En líneas generales, este perfil de los despachos de abogados permite observar tres cuestiones: la potencialidad de los despachos de abogados como empresas u organizaciones, el peso de la tradición en la abogacía y la cuestión del género en el contexto profesional descrito.

A la luz de los datos obtenidos, resulta bastante evidente que las reflexiones sobre los despachos como corporaciones medianas o grandes reflejan la realidad y potencialidades de una minoría dentro de la muestra estudiada. Los despachos de más de 10 abogados son los que se muestran sensibles ante cuestiones como la diversificación de la oferta en los servicios y las disciplinas que acoge el despacho, apostando asimismo por la promoción de la organización. Esta situación casi

CUADRO 9.

PREVISIONES DE LOS DESPACHOS PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS

Previsiones	<i>M</i>	<i>DT</i>
Incrementar la plantilla de abogados	1,871	0,950
Reducir la plantilla de abogados	1,038	0,238
Aumentar los profesionales no abogados	1,752	0,892
Reducir los profesionales no abogados	1,046	0,253
Mejorar las infraestructuras	2,323	1,044
Invertir en nuevas tecnologías	2,605	0,980
Fomentar la formación de los abogados	1,623	0,495
Promover la imagen del despacho	2,187	1,065
Aumentar la cartera de clientes	3,005	0,939
Fidelizar la cartera de clientes	3,152	0,948
Incrementar el volumen de facturación	3,053	0,880
Disminuir los honorarios manteniendo los servicios	1,213	0,489
Aumentar los honorarios manteniendo los servicios	1,738	0,827
Reducir los gastos	2,018	0,951
Reorganizar y redistribuir responsabilidades	1,896	1,011
Diversificar los ámbitos de competencia del despacho	1,932	1,000
Especializar los ámbitos de competencia del despacho	2,203	1,054
Ampliar la orientación del despacho más allá del terreno jurídico	1,871	1,059
Suscribir / ampliar pólizas de responsabilidad civil profesional	1,692	0,947
Suscribir / ampliar pólizas de responsabilidad civil (casos concretos)	1,468	0,794

Nota. Las medias refieren las siguientes opciones de respuesta: 1 = *nada*, 2 = *poco*, 3 = *bastante* y 4 = *mucho*.

excepcional dentro del conjunto, también se encuentra en relación a la tradición: este elemento es central para despachos que representan menos de una cuarta parte del total; así las cosas, puede señalarse que esta característica retrotrae la discusión sobre la

ruptura del estereotipo de la saga familiar como elemento definitorio del profesional de la abogacía (Codina y Pestana, en prensa).

CUADRO 10.

VARIANZA TOTAL EXPLICADA PARA
LAS PREVISIONES DE LOS DESPACHOS PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS

Varianza total explicada						
Autovalores iniciales				Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
Componente	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	4,392	23,113	23,113	2,729	14,363	14,363
2	1,452	7,642	30,755	2,425	12,761	27,124
3	1,291	6,796	37,551	1,620	8,526	35,651
4	1,226	6,451	44,002	1,356	7,139	42,790
5	1,094	5,757	49,758	1,282	6,746	49,536
6	1,068	5,619	55,377	1,110	5,841	55,377

Método de extracción: Análisis de Componentes principales

Con respecto a las proporciones en los despachos de hombres y mujeres —según sean o no titulares—, las relaciones observadas corroboran las investigaciones llevadas a cabo en otras partes (p. ej., Curran, 1986; Halliday, 1986); en este sentido, se pone de manifiesto la necesidad de profundizar en la cuestión del género en la abogacía de nuestro contexto —y en sintonía con trabajos como los realizados en su momento por Anleu (1992), y Kay y Hagan (1998). Finalmente, es de destacar lo sugerente que resulta la relación entre una de las previsiones futuras de los despachos (la relacionada con la suscripción de pólizas), y la proporción de hombres y mujeres entre sus titulares; sin pretender establecer generalizaciones a partir de este dato puntual, cabe atender al calado que, a mediano o largo plazo, pudieran tener los cambios en las relaciones de género dentro de los despachos de abogados.

En un sentido más general, la orientación de las observaciones apuntadas pretende contribuir con la pluralidad en los debates sobre la profesión legal; en este caso,

añadiendo la orientación psicosocial a las perspectivas al uso en el análisis de las profesiones.

REFERENCIAS

Anleu, Sharyn L. Roach (1992) “Women in Law: Theory, Research, and Practice”, en *Australian and New Zealand Journal of Sociology*, vol. 28, nº 3, pp. 391-410.

Codina, Nuria (2006a) Estudi de l’Advocacia: Radiografia dels professionals en exercici (informe no publicado), Barcelona: ICAB.

Codina, Nuria (2006b) Estudi de l’Advocacia: Radiografia dels despatxos d’advocats (informe no publicado), Barcelona, ICAB.

Codina, Nuria y Pestana, José Vicente (2006, en prensa) “Un análisis socioprofesional de la abogacía: ¿ruptura de estereotipos? ¿perfiles borrosos?”, *Revista de Psicología Social Aplicada*.

Codina, Nuria y Pestana, José Vicente (2007) “Radiografia dels col·legiats en l’exercici de la professió: lloc de treball, horari, tasques i satisfaccions” en *Il·lustre Col·legi d’Advocats de Barcelona, Informe ICAB any 2007*, Barcelona, ICAB, pp. 33-39.

Codina, Nuria y Pestana, José Vicente (en prensa) “El abogado en la antesala de su profesión. Perfil humano y formación”

Cortés Domínguez, Valentín (1994) “Organización del despacho profesional del abogado (I)” en Gutiérrez-Alviz y Conrado, F. (Ed.) *El abogado: formación, deontología y formación del despacho profesional*, Pamplona, Editorial Aranzadi, pp. 115-124.

Cremades, Bernardo M. (1995) “La abogacía, una profesión en cambio” en *Actualidad Jurídica Aranzadi*, vol. V, nº 183, pp. 1-4.

Curran, Barbara A. (1986) “American lawyers in the 1980s: A profesión in transition” en *Law and Society Review*, vol. 20, nº 1, pp. 19-52.

Espinós i Borràs de Quadras, Álvaro (1994) “Evolució de la professió jurídica per tal d’adaptar-la a la prestació dels serveis que demana la societat d’avui” en *Iuris*, vol. 3, pp. 211-222.

García González, José Antonio (2002) “El despacho como empresa de servicios jurídicos: Abogacía moderna vs. Abogacía tradicional” en *Economist & Jurist*, nº 63, 73-80.

Halliday, Terence C. (1986) “Six score years and ten: Demographic transitions in the American legal profession, 1850-1980” en *Law and Society Review*, vol. 20, nº 1, pp. 53-78.

Heinz, John P., Nelson, Robert L. y Laumann, Edward O. (2001) “The scale of justice: Observations on the transformation of urban law practice” en *Annual Review of Sociology*, vol. 27, pp. 337-362.

Kay, Fiona M. y Hagan, John (1998) “Raising the Bar: The gender stratification of law-firm capital” en *American Sociological Review*, vol. 63, pp. 728-743.

Mullerat, Ramón (2001) “La profesión de abogado en 2010” en *La Ley. Revista Jurídica Española de Doctrina, Jurisprudencia y Legislación*, vol. 1, pp. 1802-1806.

Pérez Luño, Antonio Enrique (1994) Cortés Domínguez, Valentín (1994) “Gestión (automatizada) del despacho profesional del abogado (IV)” en Gutiérrez-Alviz y Conrado, F. (Ed.) *El abogado: formación, deontología y formación del despacho profesional*, Pamplona, Editorial Aranzadi, pp. 147-163.

Vázquez Sotelo, José Luis (1994) “Organización del despacho profesional del abogado (II)” en Gutiérrez-Alviz y Conrado, F. (Ed.) *El abogado: formación, deontología y formación del despacho profesional*, Pamplona, Editorial Aranzadi, pp. 125-140.

CUADRO 11.

MATRIZ DE COMPONENTES ROTADOS Y COMUNALIDADES PARA LAS PREVISIONES DE LOS DESPACHOS PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS

Matriz de componentes rotados							
	Componente						
	1	2	3	4	5	6	Comunalidades
Incrementar el volumen de facturación	0,768	0,160	0,055	-0,110	-0,151	0,050	0,656
Fidelizar la cartera de clientes	0,740	0,219	-0,028	-0,092	-0,031	0,219	0,654
Promover la imagen del despacho	0,554	0,355	0,104	0,069	0,190	0,002	0,485
Mejorar las infraestructuras	0,549	0,057	0,210	0,247	-0,021	-0,370	0,548
Invertir en nuevas tecnologías	0,520	0,198	0,138	0,204	0,048	-0,234	0,428
Fomentar la formación de los abogados	0,393	0,363	-0,102	-0,126	0,087	-0,216	0,366
Diversificar los ámbitos de competencia del despacho	0,164	0,728	0,189	0,069	0,026	0,113	0,611
Incrementar la plantilla de abogados	0,130	0,697	-0,010	-0,026	0,154	-0,138	0,545
Reorganizar y redistribuir responsabilidades	0,129	0,662	0,204	0,260	-0,024	-0,082	0,571
Especializar los ámbitos de competencia del despacho	0,267	0,627	0,101	0,105	-0,139	0,108	0,517

Cuadro 11 continúa

CUADRO 11 (CONTINUACIÓN).

MATRIZ DE COMPONENTES ROTADOS Y COMUNALIDADES PARA LAS PREVISIONES DE LOS DESPACHOS PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS

Matriz de componentes rotados							
	Componente						Comunalidades
	1	2	3	4	5	6	
Suscribir / ampliar pólizas de responsabilidad civil (casos concretos)	0,023	0,080	0,816	-0,023	0,013	0,028	0,674
Suscribir / ampliar pólizas de responsabilidad civil profesional	0,105	0,350	0,681	-0,136	0,068	0,048	0,623
Reducir la plantilla de abogados	-0,085	0,037	0,006	0,697	0,013	-0,126	0,511
Reducir los profesionales no abogados	0,117	0,185	-0,124	0,677	-0,014	0,239	0,579
Reducir los gastos	-0,219	0,059	-0,022	-0,142	0,767	0,001	0,660
Aumentar los profesionales no abogados	0,410	0,073	0,146	0,202	0,568	0,018	0,558
Ampliar la orientación del despacho más allá del terreno jurídico	0,370	-0,055	0,437	0,224	0,444	0,060	0,582
Disminuir los honorarios manteniendo los servicios	0,087	0,057	0,202	0,133	-0,048	0,723	0,595
Aumentar los honorarios manteniendo los servicios	0,184	0,155	0,214	0,192	-0,228	-0,409	0,359